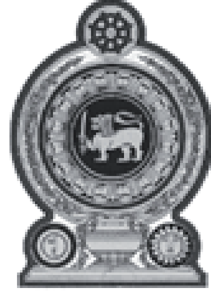
அந்தரங்கமானது



இலங்கைப் பரீட்சைத் திணைக்களம்

க.பொ.த (சாதாரண தர)ப் பரீட்சை - 2020

63 - முயற்சியாண்மைக் கல்வி

புள்ளி வழங்கும் திட்டம்









பிரதம பரீட்சகர்களின் கலந்துரையாடல் நடைபெறும் சந்தர்ப்பத்தில் பரிமாறிக்கொள்ளும் கருத்துக்களுக்கிணங்க, இதில் உள்ள சில விடயங்கள் மாறலாம்.

இறுதித் திருத்தங்கள் உள்ளடக்கப்படவுள்ளன

கல்விப் பொதுத் தராதரப் பத்திர (சாதாரண தர)ப் பரீட்சை - 2020
63 - முயற்சியாண்மைக் கல்வி
புள்ளி வழங்கும் திட்டம்

பத்திரம் I 01 x 40 = 40புள்ளிகள்

பத்திரம் II

வினா இலக்கம் 01

(i). - 02
(ii). - 02
(iii). - 02
(iv). - 02
(v). - 02
(vi). - 02
(vii). - 02
(viii). - 02
(ix). - 02
(x). - 02 Q1 = 20 புள்ளிகள்

வினா இலக்கம் 02

(i). - 02
(ii). - 02
(iii). - 02
(iv). - 02
(v). - 02 Q2 = 10புள்ளிகள்

வினா இலக்கம் 03

(i). - 02
(ii). - 02
(iii). - 02
(iv). - 02
(v). - 02 Q3 = 10புள்ளிகள்

வினா இலக்கம் 04

(i). - 02
(ii). - 02
(iii). - 02
(iv). - 02
(v). - 02 Q4 = 10புள்ளிகள்

வினா இலக்கம் 05

(i). - 02
(ii). - 02
(iii). - 02
(iv). - 02
(v). - 02 Q5 = 10புள்ளிகள்

வினா இலக்கம் 06

(i). - 02
(ii). - 02
(iii). - 02
(iv). - 02
(v). - 02 Q6 = 10 புள்ளிகள்

வினா இலக்கம் 07

Q7 = 10புள்ளிகள்

இறுதிப் புள்ளி கணித்தல்

பத்திரம்	I	மொத்தம்	40 புள்ளிகள்
பத்திரம்	II	மொத்தம்	60 புள்ளிகள்
			100 புள்ளிகள்

க.பொ.த (சா.தர)ப் பரீட்சை - 2020

விடைத்தாள்களுக்குப் புள்ளியிடலுக்கான பொது நுட்ப முறைகள்

விடைத்தாள்களுக்குப் புள்ளியிடும் போதும், புள்ளிப்பட்டியலில் புள்ளிகளைப் பதியும் போதும் ஓர் அங்கீகரிக்கப்பட்ட முறையைக் கடைப்பிடித்தல் கட்டாயமானதாகும். அதன்பொருட்டு பின்வரும் முறையில் செயற்படவும்.

1. சகல உதவிப் பரீட்சகர்களும் விடைத்தாள்களுக்குப் புள்ளியிடுவதற்கு சிவப்பு நிற மைப் பேனாவை பயன்படுத்தவும்.
2. பிரதம பரீட்சகர் ஊதாநிற மைப்பேனாவைப் பயன்படுத்த வேண்டும்.
3. சகல விடைத்தாள்களினதும் முதற்பக்கத்தில் உதவிப் பரீட்சகரின் குறியீட்டெண்ணைக் குறிப்பிடவும். இலக்கங்கள் எழுதும்போது **தெளிவான இலக்கத்தில்** எழுதவும்.
4. இலக்கங்களை எழுதும்போது பிழைகள் ஏற்பட்டால் அவற்றைத் தனிக்கோட்டினால் கீறிவிட்டு, மீண்டும் பக்கத்தில் சரியாக எழுதி, ஒப்பம் இடவும்.
5. ஒவ்வொரு வினாவினதும் உபபகுதிகளின் விடைகளுக்காக பெற்றுக்கொண்ட புள்ளியை பதியும் போது அந்த வினாப்பகுதிகளின் இறுதியில் △ இன் உள் பின்னங்களாக பதியவும். இறுதிப் புள்ளியை வினா இலக்கத்துடன் ☐ இன் உள் பின்னமாகப் பதியவும். புள்ளிகளைப் பதிவதற்கு பரீட்சகர்களுக்காக ஒதுக்கப்பட்ட நிரலை உபயோகிக்கவும்.
6. எண்கணித பரிசோதகர் புள்ளிகளைச் சரிபார்ப்பதற்கு நீல அல்லது கறுப்பு நிறமைப் பேனாவைப் பயன்படுத்த வேண்டும்.

உதாரணம் - வினா இல 03

(i) ....
....
.... ✓ $\frac{4}{5}$

(ii) ....
....
.... ✓ $\frac{3}{5}$

(iii) ....
....
.... ✓ $\frac{3}{5}$

மொத்தம் ⟶ $\frac{10}{15}$

பல்தேர்வு விடைத்தாள்

1. துளைத்தாள் தயாரித்தல்

I. புள்ளி வழங்கும் திட்டத்தின் படி சரியான தெரிவைத் துளைத்தாளில் அடையாளமிடவும்.

II அவ்வாறு அடையாளமிடப்பட்ட இடத்தை வெட்டி நீக்கித் துளைத்தாளைத் தயாரிக்கவும்.

III துளைத்தாளை விடைகளின் மீது சரியாக வைத்துக்கொள்ளக்கூடியதாகச் சுட்டெண் அடைப்பையும் வெட்டி நீக்கவும். சரியான விடைகளின் எண்ணிக்கையைக் காட்டும் அடைப்பையும் வெட்டி நீக்கவும்.

IV சரியான, பிழையான விடைகளை குறிப்பிடக்கூடியதாக ஒவ்வொரு வரிசைக்கும் இறுதியில் வெற்று நிரையொன்றை வெட்டி ஏற்படுத்திக் கொள்ளவும்.

V **வெட்டிக்கொண்ட துளைத்தாளில் பிரதம பரீட்சகரிடம் கையொப்பம் பெற்று அங்கீகரித்துக் கொள்ளவும்.**

2. அதன் பின்னர் விடைத்தாளை நன்கு பரிசீலித்துப் பார்க்கவும். ஏதாவது வினாவுக்கு, ஒரு விடைக்கும் அதிகமாக குறியிட்டிருந்தாலோ, ஒரு விடைக்காவது குறியிடப்படாமலிருந்தாலோ தெரிவுகளை வெட்டிவிடக்கூடியதாக கோடொன்றைக் கீறவும். சில வேளைகளில் பரீட்சார்த்தி முன்னர் குறிப்பிட்ட விடையை அழித்துவிட்டு வேறு விடைக்குக் குறியிட்டிருக்க முடியும். அவ்வாறு அழித்துள்ள போது நன்கு அழிக்காது விட்டிருந்தால், அவ்வாறு அழிக்கப்பட்ட தெரிவின் மீதும் கோடிடவும்.

3. துளைத்தாளை விடைத்தாளின் மீது சரியாக வைக்கவும். சரியான விடையை ✓ அடையாளத்தாலும் பிழையான விடையை × அடையாளத்தாலும் இறுதி நிரலில் அடையாளமிடவும். சரியான விடைகளின் எண்ணிக்கையை அவ்வவ் தெரிவுகளின் இறுதி நிரையின் கீழ் எழுதவும். அத்துடன் அவற்றை கூட்டி சரியான புள்ளியை உரிய கட்டத்தில் எழுதவும். புள்ளி பரிவர்த்தனை செய்யும் சந்தர்ப்பங்களில் பரிவர்த்தனை செய்யப்பட்ட புள்ளியை உரிய கூட்டினுள் எழுதவும்.

கட்டமைப்பு கட்டுரை மற்றும் கட்டுரை விடைத்தாள்கள்

1. பரீட்சார்த்திகளால் விடைத்தாளில் வெறுமையாக விடப்பட்டுள்ள இடங்களையும், பக்கங்களையும் குறுக்குக் கோடிட்டு வெட்டிவிடவும். **பிழையான பொருத்தமற்ற விடைகளுக்குக் கீழ் கோடிடவும். புள்ளி வழங்கக்கூடிய இடங்களில் ✓ அடையாளமிட்டு அதனைக் காட்டவும்.**
2. புள்ளிகளை குறிப்பிடும்போது ஓவலண்ட் கடதாசியின் வலது பக்க நிரலைப் பயன்படுத்தவும்.
3. சகல வினாக்களுக்கும் கொடுத்த முழுப் புள்ளியை விடைத்தாளின் முன் பக்கத்திலுள்ள பொருத்தமான பெட்டியினுள் வினா இலக்கத்திற்கு நேராக **2 இலக்கங்களில் பதியவும்.** வினாத்தாளில் உள்ள அறிவுறுத்தலின் படி வினாக்கள் தெரிவு செய்யப்படல் வேண்டும். எல்லா வினாக்களினதும் புள்ளிகளும் முதல் பக்கத்தில் பதியப்பட்ட பின் விடைத்தாளில் மேலதிகமாக எழுதப்பட்டிருக்கும் விடைகளின் புள்ளிகளில் குறைவான புள்ளிகளை வெட்டி விடவும்.
4. மொத்த புள்ளிகளை கவனமாக கூட்டி முன் பக்கத்தில் உரிய கூட்டில் பதியவும். விடைத்தாளில் வழங்கப்பட்டுள்ள விடைகளுக்கான புள்ளியை மீண்டும் பரிசீலித்த பின் முன்னால் பதியவும். ஒவ்வொரு வினாக்களுக்கும் வழங்கப்படும் புள்ளிகளை உரிய விதத்தில் எழுதுவும்.

✶ **புள்ளிப்பட்டியல் தயாரித்தல்**

I. ஒரு வினாப்பத்திரம் மாத்திரம் உள்ள பாடங்கள் தவிர ஏனைய சகல பாடங்களுக்குமான இறுதிப்புள்ளி குழுவினுள் கணிப்பிடப்படமாட்டாது.

II. ஒவ்வொரு வினாப்பத்திரத்துக்குமான இறுதிப்புள்ளி தனித்தனியான புள்ளிப்பட்டியலில் பதியப்பட வேண்டும்.

III. வினாப்பத்திரம் I இற்கான புள்ளி புள்ளிப்பட்டியலில் "**Total Marks**" என்ற நிரலில் **பதிந்து எழுத்திலும் எழுத வேண்டும்.**

IV. வினாப்பத்திரம் II இற்கான புள்ளிப் பட்டியலை தயார் செய்யும்போது பகுதிப் புள்ளிகளைப் பதிவதோடு வினாப்பத்திரம் II இன் இறுதிப் புள்ளிகளை புள்ளிப் பட்டியலில் "**Total Marks**" என்ற நிரலில் பதியவும்.

V. 43 சித்திரப் பாடத்திற்குரிய I, II, மற்றும் III ஆம் வினாப்பத்திரங்களுக்குரிய புள்ளிகளை தனித்தனியாக புள்ளிப்பட்டியலில் பதிந்து **எழுத்திலும் எழுதுதல் வேண்டும்.**

V. 21 - சிங்களமொழியும் இலக்கியமும், 22 - தமிழ்மொழியும் இலக்கியமும் ஆகிய இரு பாடங்களும் வினாப்பத்திரம் I இற்குரிய புள்ளி புள்ளிப்பட்டியலில் பதிந்து எழுத்திலும் எழுத வேண்டும். வினாப்பத்திரம் II, III இற்கான பகுதிப்புள்ளிகளை உள்ளடக்கி அவ் வினாப்பத்திரத்தின் மொத்தப் புள்ளிகளை, புள்ளிப்பட்டியலில் பதிய வேண்டும்.

முக்கிய குறிப்பு :

I. சகல சந்தர்ப்பங்களிலும் ஒவ்வொரு வினாப்பத்திரத்திற்கும் உரிய முழுப்புள்ளியானது முழுத்தானத்தில் புள்ளி பட்டியலில் பதியப்படுதல் வேண்டும். எந்தவிதமான காரணங்களிற்காகவும் வினாப்பத்திரத்தின் இறுதிப்புள்ளியானது தசம தானங்களில் பதியப்படலாகாது.

II. புள்ளிப் பட்டியலின் சகல பக்கங்களிலும் புள்ளிகளைப் பதிந்து உதவிப் பரீட்சகர், புள்ளிகளை சரிபார்த்த உதவிப் பரீட்சகர், மதிப்பீட்டுப் புள்ளிகளை உறுதிப்படுத்தும் எண்கணித பரீட்சகர் மற்றும் பிரதம பரீட்சகர் தமது குறியீட்டு இலக்கத்தை எழுதி கையொப்பமிட்டு உறுதிப்படுத்துவது கட்டாயமாகும்.

ooo

63 T I, II

අධ්‍යයන පොදු සහතික පත්‍ර (සාමාන්‍ය පෙළ) විභාගය, 2020
கல்விப் பொதுத் தராதரப் பத்திர (சாதாரண தர)ப் பரீட்சை, 2020
General Certificate of Education (Ord. Level) Examination, 2020

ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය I, II
முயற்சியாண்மைக் கற்கை I, II
Entrepreneurship Studies I, II

පැය තුනයි
மூன்று மணித்தியாலம்
Three hours

අමතර කියවීම් කාලය - මිනිත්තු 10 යි
மேலதிக வாசிப்பு நேரம் - 10 நிமிடங்கள்
Additional Reading Time - 10 minutes

வினாத்தாளை வாசித்து, வினாக்களைத் தெரிவுசெய்வதற்கும் விடை எழுதும்போது முன்னுரிமை வழங்கும் வினாக்களை ஒழுங்கமைத்துக் கொள்வதற்கும் மேலதிக வாசிப்பு நேரத்தைப் பயன்படுத்துக.

முயற்சியாண்மைக் கற்கை I

கவனிக்க :

(i) எல்லா வினாக்களுக்கும் விடை எழுதுக.
(ii) 1 தொடக்கம் 40 வரையுள்ள வினாக்கள் ஒவ்வொன்றிலும் (1), (2), (3), (4) என இலக்கமிடப்பட்ட விடைகளில் சரியான அல்லது மிகப் பொருத்தமான விடையைத் தெரிவுசெய்க.
(iii) உமக்கு வழங்கப்பட்டுள்ள விடைத்தாளில் ஒவ்வொரு வினாவுக்கும் உரிய வட்டங்களில், உமது விடையின் இலக்கத்தை ஒத்த வட்டத்தினுள்ளே புள்ளடியை (×) இடுக.
(iv) அவ்விடைத்தாளின் மறுபக்கத்தில் தரப்பட்டுள்ள மற்றைய அறிவுறுத்தல்களையும் கவனமாக வாசித்து, அவற்றையும் பின்பற்றுக.

1. 'முயற்சியாளர் தனது விருப்புக்கிணங்க தீர்மானங்களை மேற்கொண்டு நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவார்.' இக்கூற்றின் மூலம் எடுத்துக்காட்டப்படும் முயற்சியாண்மைப் பண்பானது,
(1) ஆக்கத்திறன் (2) சுய ஊக்கம்
(3) எதிர்காலத் தூரநோக்கு (4) சுதந்திரத் தன்மை

2. இலக்குகளை வெற்றிகரமாக நிறைவேற்றிக்கொள்ள முயற்சியாளர் செய்ய வேண்டிய பிரதான பணி
(1) வணிகச் சூழல் நிலைமைகளைப் பரிசீலனை செய்தல்
(2) வணிகத்தின் நிர்வாக நடவடிக்கைகளைத் திட்டமிடல்
(3) மூலதனத்தைப் பெற்றுக்கொள்ளும் வழிகளைத் தேடியறிதல்
(4) வணிகத்துக்கான மிகச் சிறந்த இடமொன்றைத் தெரிவுசெய்தல்

3. வணிகரொருவரைவிட முயற்சியாளரிடம் காணக்கூடிய விசேட பண்பானது
(1) நட்ட இடரை ஏற்றல் (2) பொதுவான நோக்கம் காணப்படல்
(3) புத்தாக்கங்களை அறிமுகப்படுத்துதல் (4) உயர் பிரதிபலன்களை ஈட்டல்

4. முயற்சியாளரின் இலாபத்தினைத் தீர்மானிக்கும் பிரதான காரணி,
(1) வணிகத்தின் அமைவிடமாகும்.
(2) முயற்சியாளரிடம் காணப்படும் நட்புத்தன்மை ஆகும்.
(3) உற்பத்திப் பொருளின் தரமாகும்.
(4) பொருளில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள விலையாகும்.

5. நிரந்தரத் தொழிலில் ஈடுபடுபவரைவிட முயற்சியாளர் ஒருவருக்குக் கிடைக்கும் நன்மையாவது
(1) புகழடைதலும் பாராட்டுதல்களைப் பெறுதலும்
(2) நிச்சயமான சூழல் தன்மைகளின் கீழ் செயற்பட இயலுதல்
(3) பயன்படுத்தப்படாத திறன்களை உபயோகிக்க இயலுதல்
(4) உயர் நிதிசார் பிரதிலாபத்தினை இலகுவாகப் பெற்றுக்கொள்ள இயலுதல்

6. தற்காலத்தில் பிரபல்யமாகக் காணப்படும் 'இலத்திரனியல் கொடுப்பனவு முறை' ஆனது
(1) புதிய கண்டுப்பிடிப்பு ஆகும். (2) விரிவாக்கம் ஆகும்.
(3) பின்பற்றுதல் ஆகும். (4) கலவை ஆகும்.

7. வணிகமொன்று காலத்திற்கு ஏற்றவாறு மாற்றமடையாமல் செயற்படும் ஆற்றலை,
(1) பலம் எனக் கருதலாம். (2) அச்சுறுத்தல் எனக் கருதலாம்.
(3) பலவீனம் எனக் கருதலாம். (4) சவால் எனக் கருதலாம்.

8. வணிகமொன்றினால் கட்டுப்படுத்தக்கூடிய சூழற் காரணி உள்ளடங்குவது,
(1) அண்மியச் சூழலிலாகும். (2) அகச் சூழலிலாகும்.
(3) புறச் சூழலிலாகும். (4) பூகோளச் சூழலிலாகும்.

9. முயற்சியாளர்களுக்குச் சரியான தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளத் தேவையான பின்னணியினை உருவாக்குவது,
(1) திறன்மிக்க முகாமையாளர்களாவர்.
(2) வணிகச் சூழல் காரணிகளாகும்.
(3) வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளும் விருப்பங்களும் ஆகும்.
(4) பல்வேறுப்பட்ட ஊக்குவிப்புகளாகும்.

10. வணிக நிறுவனமொன்றின் பொதுவான பண்பானது,
(1) வரையறுக்கப்பட்ட வளங்களைப் பயன்படுத்துதல் ஆகும்.
(2) முகாமைத்துவ நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளல் ஆகும்.
(3) இலாபத்தினை நோக்காகக் கொண்டிருத்தல் ஆகும்.
(4) முறையான திட்டத்திற்கமைய செயற்படுதல் ஆகும்.

11. 'இலக்கு வாடிக்கையாளர்' எனப்படுபவர்,
(1) குறித்த பொருளை அல்லது சேவையைத் தற்போது கொள்வனவு செய்யத் தூண்டப்பட்ட வாடிக்கையாளர் ஆவார்.
(2) குறித்த பொருளை அல்லது சேவையைக் கொள்வனவு செய்வதற்கான விருப்பத்தையும் வருமானத்தையும் கொண்ட வாடிக்கையாளர் ஆவார்.
(3) எதிர்காலத்தில் குறித்த பொருளை அல்லது சேவையைக் கொள்வனவு செய்யத் தூண்டப்பட முடியும் என எதிர்பார்க்கப்படும் வாடிக்கையாளர் ஆவார்.
(4) எதிர்காலத்தில் குறித்த பொருளை அல்லது சேவையைக் கொள்வனவு செய்யப் போதுமான வருமானத்தைக் கொண்டிருக்கும் வாடிக்கையாளர் ஆவார்.

12. 'கொவிட்-19 தொற்றானது வணிகங்களில் தாக்கம் செலுத்தும்.' இக் காரணி உள்ளடங்குவது,
(1) மக்கட் சூழலிலாகும். (2) இயற்கைச் சூழலிலாகும்.
(3) சமூக, கலாசாரச் சூழலிலாகும். (4) சமூகச் சூழலிலாகும்.

13. தனியுடைமை வணிகம், பங்குடைமை வணிகம், கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனி என வணிகங்கள் வகைப்படுத்தப்படுவதற்கு அடிப்படையாக அமைவது,
(1) உரிமை ஆகும். (2) நோக்கம் ஆகும்.
(3) முகாமைத்துவம் ஆகும். (4) வணிகத்தின் இயல்பு ஆகும்.

14. ஸ்ரீதர் 'ஆடைகள்' எனும் பெயரில் வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு உத்தேசித்துள்ளார். இவ் வணிகப் பெயரினைப் பதிவு செய்வதற்கான அறிக்கைகள், படிவங்கள், கட்டணங்கள் ஆகியவற்றைக் கையளிக்க வேண்டியது,
(1) கிராம அலுவலரிடமாகும். (2) பிரதேச செயலாளரிடமாகும்.
(3) அஞ்சல் நிலைய அதிபரிடமாகும். (4) மாவட்டச் செயலாளரிடமாகும்.

15. முயற்சியாளர் தனது வணிகத்தில் பல்வேறு நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்கின்றார். இவற்றில் ஊழியர்களை ஊக்குவித்தலும் அவர்களுக்குத் தேவையான வழிகாட்டல்களை வழங்குதலும் உள்ளடங்குவது,
(1) முயற்சியாளரின் வகிபாகத்தில் ஆகும். (2) தலைவரின் வகிபாகத்தில் ஆகும்.
(3) முகாமையாளரின் வகிபாகத்தில் ஆகும். (4) உரிமையாளரின் வகிபாகத்தில் ஆகும்.

16. முயற்சியாளருக்கு இருக்க வேண்டிய எண்ணக்கருரீதியான திறனாவது,
(1) குழுவாக இணைந்து செயற்படுதல் ஆகும்.
(2) வாடிக்கையாளரின் தேவைகள், விருப்பங்களை அறிந்துகொள்ளல் ஆகும்.
(3) பல்வேறு தரப்பினருக்கிடையில் தகவல்களை விநியோகித்தல் ஆகும்.
(4) புதிய சந்தையினைக் கண்டறிதல் ஆகும்.

17. சிற்றளவு வணிகங்களை வெற்றிகரமாக்கிக்கொள்ள எடுக்கக்கூடிய நடவடிக்கையானது,
(1) கடன் வசதிகளைப் பெற்றுகொள்ளாமல் வணிக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளல் ஆகும்.
(2) சரியான திட்டங்களை வகுத்தலும் அதனடிப்படையில் செயற்படுதலும் ஆகும்.
(3) எப்பொழுதும் தனது விருப்புக்கிணங்க வணிக நடவடிக்கைகளைத் திட்டமிட்டு நடாத்துதல் ஆகும்.
(4) உயர் நன்மைகளைக் கொண்ட வணிக நடவடிக்கையில் ஈடுபடுதல் ஆகும்.

18. வணிகத் திட்டத்தினைத் தயாரிப்பதற்கான தேவை ஏற்படுவது,
(1) புதிய வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்கும் போதாகும்.
(2) ஊழியர்களை வேலைக்கமர்த்தும் போதாகும்.
(3) வங்கிக் கடனிற்கு பிணையினை முன்வைக்கும் போதாகும்.
(4) வணிகத்தினைப் பதிவு செய்யும் போதாகும்.

19. முயற்சியாளர் ஒருவர் சந்தை ஆய்வினை மேற்கொள்வதன் பிரதான நோக்கம்
(1) சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தினை மிகச் சரியாகத் தயாரித்தலாகும்.
(2) உற்பத்தித் திட்டத்தினை மிகச் சரியாகத் தயாரித்தலாகும்.
(3) நிர்வாகத் திட்டத்தினை மிகச் சரியாகத் தயாரித்தலாகும்.
(4) நிதித் திட்டத்தினை மிகச் சரியாகத் தயாரித்தலாகும்.

20. வரையறுக்கப்பட்ட ஆனந்தன் எண்டபிரைசஸ் நிறுவனத்தினர் தமது ஊழியர்கள் பணிக்கு வருகை தராத நாட்களைக் கருத்திற்கொள்ளாது அவர்களுக்கான மாதச் சம்பளத்தினை உரியவாறு செலுத்தி வந்துள்ளனர். இந் நிறுவனத்தினால் நிறைவேற்றப்பட்டது,
(1) பொருளாதாரப் பொறுப்பாகும். (2) காலத்திற்கேற்ற பொறுப்பாகும்.
(3) பண்பாட்டுப் பொறுப்பாகும். (4) சட்டப் பொறுப்பாகும்.

21. தற்காலத்தில் அத்தியாவசிய நுகர்வுப் பொருட்களை வீட்டிற்கே விநியோகிக்கும் சேவை உள்ளடங்குவது,
(1) ஆரம்பத்துறையில் ஆகும். (2) இரண்டாம் நிலைப் பிரிவிலாகும்.
(3) மூன்றாம் நிலைப் பிரிவிலாகும். (4) உற்பத்தித்துறையில் ஆகும்.

22. கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகள் ஒப்பந்தங்களை மேற்கொள்ளும் உரிமையைக் கொண்டிருப்பது, அவை
(1) இயக்குநர் சபையின் மூலம் நிர்வகிக்கப்படுவதால் ஆகும்.
(2) பங்குகளை விநியோகித்து மூலதனத்தைப் பெற்றுக்கொள்வதனால் ஆகும்.
(3) சட்ட ஆளுமையைக் கொண்டிருப்பதனால் ஆகும்.
(4) பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டிருத்தலால் ஆகும்.

23. பங்குடைமை வணிகத்தினை நடாத்திச் செல்ல மிகவும் பொருத்தமான முறையானது
(1) எழுத்து மூலம் ஆகும். (2) வாய்மொழி மூலம் ஆகும்.
(3) நடத்தை மூலம் ஆகும். (4) பதிவு செய்தல் மூலம் ஆகும்.

24. 'விருப்பங்கள்' தொடர்பான சரியானக் கூற்றைத் தெரிவுசெய்க.
(1) விருப்பங்கள் பிறப்பிலேயே உருவாகின்றன.
(2) விருப்பங்கள் காலத்திற்கு ஏற்றவாறு மாற்றமடையாதவை ஆகும்.
(3) விருப்பங்கள் முயற்சியாளர்களினால் உருவாக்கப்படுகின்றன.
(4) விருப்பங்கள் நபருக்கு நபர் வேறுபடாதவை ஆகும்.

25. முயற்சியாண்மைக்கு **எதிரான** பிரதான சமூகக் காரணியாவது,
(1) கல்வி மூலம் முயற்சியாண்மையை ஊக்குவித்தலாகும்.
(2) முயற்சியாண்மைக்குப் போதுமான அரச ஊக்குவிப்புகள் காணப்படுதலாகும்.
(3) சம்பளம் பெறப்படும் தொழில்களுக்கு நிலவும் உயர்மட்ட அங்கீகாரம் ஆகும்.
(4) நட்ட இடர்களை ஏற்பதற்கு புதிய முயற்சியாளர்களிடம் காணப்படும் விருப்பமாகும்.

26. பெண் முயற்சியாளர்களுக்கான தடையாக அமைவது
(1) சம்பிரதாயங்களைக் கடந்து வணிக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளக்கூடிய வாய்ப்புகள் அதிகமாகக் காணப்படுகின்றமையாகும்.
(2) தனிப்பட்ட வாழ்க்கை, முயற்சியாண்மை ஆகிய வகிபாகங்களை சரிசமனாக நடாத்திச் செல்வதற்கான தேவையாகும்.
(3) பெண்கள் உயர் கல்வியினைப் பெற்றுக்கொள்வதன் காரணமாக அதிக தொழில் வாய்ப்புகள் காணப்படுகின்றமையாகும்.
(4) சனத்தொகையில் பெரும்பான்மையினர் பெண்கள் என்பதால் பெண் முயற்சியாளர்களிடையில் போட்டி நிலவுகின்றமையாகும்.

27. மூலப்பொருட் செலவு கவனத்திற்கொள்ளப்படுவது,
(1) உற்பத்திச் செலவினைக் கணிப்பிடும் போதாகும்.
(2) உற்பத்தியல்லா செலவினைக் கணிப்பிடும் போதாகும்.
(3) விற்பனை, விநியோகச் செலவினைக் கணிப்பிடும் போதாகும்.
(4) முதலீட்டுச் செலவினைக் கணிப்பிடும் போதாகும்.

28. அங்கீகாரம் வழங்குபவரினால் தனது வியாபாரப் பெயரைப் பயன்படுத்தி பொருட்களை விற்பனை செய்வதற்காக அங்கீகாரம் பெறுபவரிடமிருந்து கட்டணம் அறவிடப்படும். இது
(1) குத்தகைப் பணம் எனப்படும். (2) உரிமத்தொகை எனப்படும்.
(3) தரகு எனப்படும். (4) முகவர் கட்டணம் எனப்படும்.

29. நிறுவனங்களினால் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்கள், சேவைகளின் தரத்தினை மேம்படுத்துவதற்காக இலங்கை கட்டளைகள் நிறுவனத்தினால் வழங்கப்படும் ஆலோசனைகள் கருதப்படுவது
(1) கீழ்கட்டமைப்பு வசதிகள் என்றாகும். (2) நிதி ஊக்குவிப்பு என்றாகும்.
(3) நிதிசாரா ஊக்குவிப்பு என்றாகும். (4) விற்பனை மேம்படுத்தல் என்றாகும்.

30. முயற்சியாண்மைக் கலாசாரத்தில் இயங்கும் முயற்சியாளர் ஒருவர்,
(1) எந்நேரமும் வெற்றியை எதிர்பார்ப்பவராவார்.
(2) புத்தாக்கத்தில் ஈடுபடுபவராவார்.
(3) சமூக நெறிமுறைகள் தொடர்பில் அதிக விசுவாசத்துடன் செயல்படுபவராவார்.
(4) சூழல் ஆய்வினை மேற்கொள்ளாது வணிக வாய்ப்புகளை இனங்கண்டு வணிக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்பவராவார்.

31. சுகிர்தன் தனது சேமிப்பினை முதலிட்டு, தனது விருப்பத்திற்கு ஏற்ப குடும்ப உறுப்பினர்களை ஈடுபடுத்தி தாம் வாழும் பிரதேசத்தில் வணிகமொன்றினை நடாத்திச் செல்கின்றார். இப் பண்புகளின் அடிப்படையில் சுகிர்தனின் வணிகம்
(1) நடுத்தர அளவிலான வணிகமாகும். (2) அங்கீகார வணிகமாகும்.
(3) சிற்றளவு வணிகமாகும். (4) பங்குடைமை வணிகமாகும்.

32. அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடான இலங்கையில் முயற்சியாண்மைக் கலாசாரத்தினை உருவாக்க வேண்டிய தேவை காணப்படுவது,
(1) பொருளாதார வளர்ச்சியை நிலையான மட்டத்தில் பேணுவதற்காகும்.
(2) கிடைக்கத்தக்க வளங்களை அவ்வாறே பேணுவதற்காகும்.
(3) புதிய தொழில்களைத் தோற்றுவிப்பவர்களை உருவாக்குவதற்காகும்.
(4) போட்டித் தன்மையைக் கட்டுப்படுத்துவதற்காகும்.

33. 'சமூக முயற்சியாளர்' எனப்படுபவர்,
(1) நிலவும் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை மேலும் புத்தாக்கத்திற்குட்படுத்துபவர் ஆவார்.
(2) சமூகப் பிரச்சினைகளுக்கு ஆக்கபூர்வமான தீர்வுகளை முன்வைப்பவர் ஆவார்.
(3) புதிய பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை சமூகத்திற்கு முன்வைப்பவர் ஆவார்.
(4) வணிகத்தின் உள்ளகப் பிரச்சினைகளுக்கு ஆக்கபூர்வமான தீர்வுகளை முன்வைப்பவர் ஆவார்.

34. வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனியொன்றில் காண **இயலாத** பண்பு
(1) தனி நபரினால்கூட ஆரம்பிக்க முடியுமாயிருத்தல்
(2) சட்ட ஆளுமை காணப்படல்
(3) பொது மக்களுக்குப் பங்குகளை விற்பனை செய்யக் கூடியதாயிருத்தல்
(4) கணக்கு அறிக்கைகளைப் பேணுதலும் கணக்காய்வு செய்தலும் கட்டாயமானதாயிருத்தல்

35. அருணன், நறுமணத்துடனான சவர்க்காரமொன்றை உள்நாட்டுச் சந்தைக்கு அறிமுகப்படுத்துகிறார். அருணனின் சந்தைப் பிரவேசமானது,
(1) பாவனையிலுள்ள பொருளொன்றை நடைமுறையிலுள்ள சந்தையில் முன்வைத்தல் ஆகும்.
(2) பாவனையிலுள்ள பொருளொன்றை புதிய சந்தையில் முன்வைத்தல் ஆகும்.
(3) புதிய பொருளொன்றை நடைமுறையிலுள்ள சந்தையில் முன்வைத்தல் ஆகும்.
(4) புதிய பொருளொன்றை புதிய சந்தையில் முன்வைத்தல் ஆகும்.

36. வணிகத்தில் அக்கறை செலுத்தும் பிரிவினரில் ஒருவரான உரிமையாளரின் பிரதான எதிர்பார்ப்பு,
(1) முதலீட்டினைப் பாதுகாத்தல் ஆகும். (2) சமூகத்தினைப் பாதுகாத்தல் ஆகும்.
(3) ஊழியர்களைப் பாதுகாத்தல் ஆகும். (4) சூழலைப் பாதுகாத்தல் ஆகும்.

37. 'போட்டியாளர்களின் வழங்கலை ஆய்வு செய்தல்' உள்ளடங்குவது,
(1) விற்பனைத் திட்டத்திலாகும். (2) உற்பத்தித் திட்டத்திலாகும்.
(3) நிர்வாகத் திட்டத்திலாகும். (4) நிதித் திட்டத்திலாகும்.

38. வணிகமொன்றின் மதிப்பீடு செய்யப்பட்ட செலவினங்கள் சில கீழே தரப்பட்டுள்ளன.
A - வணிகத் திட்டத்தினைத் தயாரித்தல் ரூ. 15 000
B - வணிகத்தினைப் பதிவு செய்தல் ரூ. 2 500
C - வணிகக் கட்டடத்தைக் கொள்வனவு செய்தல் ரூ. 200 000
D - விற்பனைக்கான பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்தல் ரூ. 50 000
இவற்றில் வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு முன்னரான செலவினங்கள்
(1) A, B ஆகியன மாத்திரம். (2) A, C ஆகியன மாத்திரம்.
(3) A, B, C ஆகியன மாத்திரம். (4) A, B, C, D ஆகியன எல்லாம்.

39. வணிகமொன்று சமூகப் பொறுப்பினை நிறைவேற்றுவதன் ஊடாகப் பெற்றுக்கொள்ளும் அனுகூலம்
(1) வணிகத்தினது ஊழியர்களின் நலன் மேம்படுத்தப்படல்
(2) வணிகத்தின் நீண்டகால நிலைத்தன்மை நிறுவப்படல்
(3) வணிக நடவடிக்கைகளுடைய நட்ட இடர் குறைவடைதல்
(4) வணிகத் திட்டத்தினைத் தயாரிப்பதற்கானச் செலவுகள் குறைவடைதல்

40. பிரகாஷ் தனது வணிகத்திற்கென சேமித்த ரூ. 400 000 இனை முதலீடு செய்யவும், ரூ. 300 000 வங்கிக் கடனொன்றைப் பெற்றுக்கொள்ளவும், ரூ. 120 000 வருட வாடகைக்கு கட்டடமொன்றைப் பெற்றுக்கொள்ளவும், ரூ. 80 000 இற்கு தளபாடங்களைக் கொள்வனவு செய்யவும் எதிர்பார்க்கின்றார்.
மேலே தரப்பட்ட தகவல்களின் அடிப்படையில் பிரகாஷ் வணிகத்தின் மதிப்பிடப்பட்ட
(1) மொத்த முதலீடு ரூ. 400 000 ஆகும்.
(2) மொத்த காசு உட்பாய்ச்சல் ரூ. 300 000 ஆகும்.
(3) மொத்த காசு வெளிப்பாய்ச்சல் ரூ. 200 000 ஆகும்.
(4) மொத்த நிலையான சொத்து ரூ. 200 000 ஆகும்.

* *

ශ්‍රී ලංකා විභාග දෙපාර්තමේන්තුව
இலங்கைப் பரீட்சைத் திணைக்களம்

රහස්‍යයි
அந்தரங்கமானது

අ.පො.ස. (සා.පෙළ) විභාගය - 2020
க.பொ.த. (சா.தர)ப் பரீட்சை - 2020

විෂය අංකය பாட இலக்கம்	63	විෂයය பாடம்	முயற்சியாண்மைக் கற்கை

I පත්‍රය - පිළිතුරු
I பத்திரம் - விடைகள்

ප්‍රශ්න අංකය வினா இல.	පිළිතුරෙහි අංකය விடை இல.	ප්‍රශ්න අංකය வினா இல.	පිළිතුරෙහි අංකය விடை இல.	ප්‍රශ්න අංකය வினா இல.	පිළිතුරෙහි අංකය விடை இல.	ප්‍රශ්න අංකය வினா இல.	පිළිතුරෙහි අංකය விடை இல.
01.	4	11.	3	21.	3	31.	3
02.	1	12.	2	22.	3	32.	3
03.	3	13.	1	23.	1	33.	2
04.	4	14.	2	24.	3	34.	3
05.	3	15.	2	25.	3	35.	3
06.	2	16.	4	26.	2	36.	1
07.	3	17.	2	27.	1	37.	1
08.	2	18.	1	28.	2	38.	1
09.	2	19.	1	29.	3	39.	2
10.	1	20.	3	30.	2	40.	3

විශේෂ උපදෙස් } එක් පිළිතුරකට ලකුණු **01** බැගින්
விசேட அறிவுறுத்தல் } ஒரு சரியான விடைக்கு **01** புள்ளி வீதம்

මුළු ලකුණු / மொத்தப் புள்ளிகள் **01 × 40 = 40**

පහත නිදසුනෙහි දැක්වෙන පරිදි බහුවරණ උත්තරපත්‍රයේ අවසාන තීරුවේ ලකුණු ඇතුළත් කරන්න.
கீழ் குறிப்பிடப்பட்டிருக்கும் உதாரணத்திற்கு அமைய பல்தேர்வு வினாக்களுக்குரிய புள்ளிகளை பல்தேர்வு விடைப்பத்திரத்தின் இறுதியில் பதிக.

නිවැරදි පිළිතුරු සංඛ්‍යාව சரியான விடைகளின் தொகை	25/40	I පත්‍රයේ මුළු ලකුණු பத்திரம் I இன் மொத்தப்புள்ளி	25/40

● பின்வரும் சம்பவத்தைக் கவனமாக வாசித்து, (i) தொடக்கம் (x) வரையுள்ள வினாக்களுக்கு விடை எழுதுக.

1. ஆக்கத்திறன் மிக்க சந்திரலேகா வரலாற்றுச் சிறப்புமிக்கதொரு நகரத்தில் வாழ்ந்து வருகின்றார். அவர் தனது சிறுபராயத்தில் இருந்தே புத்தாக்கத்தில் மிகுந்த ஈடுபாடு கொண்டிருந்தார். அவர் பாடசாலைக் கல்வியின் பின்னர் பத்திக் நிர்மாணக் கலை (துணி அச்சுப்பதித்தல் முறை) தொடர்பான பாடநெறியொன்றையும் பின்பற்றியுள்ளார். பத்திக் உற்பத்திக் கண்காட்சியொன்றில் பங்கேற்றதன் பின்னர் பத்திக் ஆடை உற்பத்தி செய்யும் வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு அவர் விரும்பினார். உள்நாட்டு பத்திக் கைத்தொழில் துறைக்கு அரச ஊக்குவிப்புகள் வழங்கப்படுவதால் சந்திரலேகா ஆடைகளை தைப்பது தொடர்பில் விசேட நிபுணத்துவம் உள்ள அனுஷனின் உதவியுடன் பத்திக் ஆடை உற்பத்தி வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்கத் தீர்மானித்தார். அவர்கள், வணிகத்தினால் உற்பத்தி செய்யப்படும் ஆடைகளை அப்பிரதேசத்திற்கு வருகை தரும் சுற்றுலாப் பயணிகளுக்கும் உள்நாட்டு வாடிக்கையாளர்களுக்கும் தைக்கப்பட்ட ஆடை விற்பனை நிலையங்களின் ஊடாக விற்பனை செய்ய எதிர்பார்க்கின்றனர். அவர்கள் தமது உற்பத்திகளின் விபரங்களை துண்டுப்பிரசுரங்கள், இணையம் ஆகியன ஊடாக விளம்பரப்படுத்தவும் எதிர்பார்க்கின்றனர். சந்திரலேகாவும் அனுஷனும் 5% வருட வட்டியில் ரூ. 100 000 வங்கிக் கடனைப் பெற்றுக்கொள்ளவும், தேவைப்படும் ஏனைய பணத்தொகையினை இருவரும் சம அளவில் பங்களிப்புச் செய்யவும் தீர்மானித்தனர்.

(i) சந்திரலேகாவிற்கு வணிக எண்ணம் தோன்றுவதற்கு ஏதுவான **இரண்டு** மூலங்களைக் குறிப்பிடுக.
(ii) சந்திரலேகாவிடம் காணப்படும் முயற்சியாளருக்குரிய பண்புகள் **இரண்டை** எழுதுக.
(iii) மேற்குறித்த சம்பவத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட வணிகத்தின் இலக்கு வாடிக்கையாளர்கள் **இரண்டு** தரப்பினரையும், விற்பனை மேம்படுத்தலுக்கான உபாயங்கள் **இரண்டினையும்** குறிப்பிடுக.
(iv) சந்திரலேகாவினதும் அனுஷனினதும் வணிகத்தின் 'பலம்' ஒன்றையும் 'வாய்ப்பு' ஒன்றையும் எழுதுக.
(v) சந்திரலேகாவினாலும் அனுஷனினாலும் ஆரம்பிக்கக்கூடிய வணிக அமைப்புகள் **இரண்டைக்** குறிப்பிடுக.

● மேற்குறித்த சம்பவத்திற்குரிய வணிகத்தின் மதிப்பிடப்பட்ட செலவு விபரங்கள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

உருப்படி	பெறுமதி (ரூ.)
தையல் இயந்திரங்கள் மூன்றினைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு	90 000
பத்திக் தயாரிப்பு உபகரணங்கள் கொள்வனவு செய்வதற்கு	45 000
வணிகத் திட்டத்தினைத் தயாரிப்பதற்கு	10 000
வணிக ஆரம்ப நிகழ்வுச் செலவுகள்	12 000
உற்பத்திச் செலவுகள்	78 000
நிர்வாக, நிதி மற்றும் விநியோகச் செலவுகள்	65 000

● மேற்குறித்த தகவல்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு சந்திரலேகாவினதும் அனுஷனினதும் வணிகத்துடன் தொடர்புடைய பின்வருவனவற்றைக் கணிப்பிடுக.

(vi) மதிப்பிடப்பட்ட மொத்த நிலையான சொத்துக்கள்
(vii) மதிப்பிடப்பட்ட வணிகத்தினை ஆரம்பிக்க முன்னரான மொத்தச் செலவுகள்
(viii) மதிப்பிடப்பட்ட மொத்த தொழிற்படு மூலதனத் தேவை
(ix) மதிப்பிடப்பட்ட மொத்த முதலீடு
(x) உரிமையாளரினால் ஈடுபடுத்தப்படும் உத்தேச முதலீட்டுப் பணம் (02 × 10 = 20 புள்ளிகள்)

பகுதி II

i. – புத்தாக்கத்தில் மிகுந்த ஈடுபாடு / ஆர்வம்
- பத்திக் உற்பத்தி பாடநெறியைப் பூர்த்தி செய்தமை.
- பத்திக் உற்பத்தி கண்காட்சி
- ஏனைய பொருத்தமான விடைகள்

(01 x 2 = 2 **புள்ளிகள்**)

ii. – புத்தாக்கம்
- ஆர்வம்
- சுதந்திரத் தன்மை
- ஆக்கத்திறன்
- சூழல் மீதான உணர்வு
- ஏனைய பொருத்தமான விடைகள் (1 x 2 = 2 **புள்ளிகள்**)

iii. **இலக்கு வாடிக்கையாளர்கள்**
- வெளிநாட்டு சுற்றுலாப் பயணிகள்
- உள்நாட்டு வாடிக்கையாளர் (1/2 x 2 = 1 **புள்ளிகள்**)

மேம்படுத்தல் உபாயங்கள்
- இணையம்
- துண்டுப் பிரசுரம் (1/2 x 2 = 1 **புள்ளிகள்**)

iv. **பலம்**
- விசேட நிபுணத்துவமுள்ள அனுஷனின் உதவி
- சந்திரலேக்காவிடம் இருந்த புத்தாக்கத்திலுள்ள ஈடுபாடு / பத்திக் கலைகள் நிர்மாண உற்பத்தி

(1 x 1 = 1 **புள்ளிகள்**)

வாய்ப்பு
- வரலாற்று சிறப்பு மிக்க நகரம்
- அரச ஊக்குவிப்பு (1 x 1 = 1 **புள்ளிகள்**)

v. – தனியுடமை வியாபாரம்
- கூட்டிணைக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனி

(1 x 2 = 2 **புள்ளிகள்**)

vi. நேரடியாக மொத்த தொகை ரூபா 135, 000/- எழுதினால் **(2 புள்ளிகள்)**

குறிப்பு

- தையல் இயந்திரம் = ரூபா 90, 000 **(1/2 புள்ளி)**
- பற்றிக் தயாரிப்பு உபகரணம் = ரூபா 45, 000 **(1/2 புள்ளி)**

ரூபா 135,000

vii. வணிகத் திட்டம் தயாரித்தல் = ரூபா 10, 000
வணிக ஆரம்ப நிகழ்வு செலவு = ரூபா 12, 000
ரூபா 22, 000 **(1 x 2 = 2 புள்ளிகள்)**

குறிப்பு

- ரூபா 10, 000/- மட்டும் எழுதினால் **1/2 புள்ளி**
- ரூபா 12,000/- மட்டும் எழுதினால் **1/2 புள்ளி**

viii. உற்பத்திச் செலவு = ரூபா 78, 000
நிருவாக, நிதி விநியோகச் செலவு = ரூபா 65, 000
ரூபா 143, 000 **(1 x 2 = 2 புள்ளிகள்)**

ரூபா 143 000 நேரடியாக குறிப்பிடப்பட்டிருந்தால் 2 புள்ளி வழங்குக.

குறிப்பு

- ரூபா 78, 000/- மட்டும் எழுதினால் **1/2 புள்ளி**
- ரூபா 65,000/- மட்டும் எழுதினால் **1/2 புள்ளி**

ix. நிலையான மொத்த சொத்துக்கள் = ரூபா 135,000 **(1/2 புள்ளி)**
ஆரம்பிக்க முன்னரான மொத்த செலவுகள் = ரூபா 22,000 **(1/2 புள்ளி)**
தொழிற்படு மூலதனம் = ரூபா 143,000 **(1/2 புள்ளி)**
மொத்தத் தொகை = ரூபா 300,000 **(1/2 புள்ளி)**

நேரடியாக மொத்த தொகை ரூபா 300 000 **(2 புள்ளிகள்)**

x. ரூபாய் 2000 00.00 **(2 புள்ளிகள்)**

ரூபா 300000 - ரூபா 100000 இவ்வாறு எழுதியிருந்தால் **(1 புள்ளி)**
அட்டவணை மூலம் மாணவர்கள் எழுதியிருந்தால் தொகைகளுக்கேற்ப புள்ளி வழங்குக.

(i)	(ii)	(iii)	(iv)	(v)	(vi)	(vii)	(viii)	(ix)	(x)	
02	02	02	02	02	02	02	02	02	02	20/20

2. (i) 'முயற்சியாண்மை' என்பதைச் சுருக்கமாக விளக்குக.
(ii) வணிகச் சூழலில் காணக்கூடிய முயற்சியாளர்கள் **இரண்டு** வகையினரைக் குறிப்பிட்டு, அவர்கள் ஒவ்வொரு வகையினருக்கும் ஒவ்வோர் உதாரணம் தருக.
(iii) புத்தாக்கங்களை அறிமுகப்படுத்தக்கூடிய **இரண்டு** முறைகளை உதாரணங்களுடன் விளக்குக.
(iv) வணிகர்களுக்கும் முயற்சியாளர்களுக்கும் இடையிலான ஒற்றுமைகள் **நான்கினை** எழுதுக.
(v) முயற்சியாளர்கள் சமூக நலமேம்பாட்டிற்காகச் செய்யக்கூடிய **நான்கு** பணிகளைக் குறிப்பிடுக.
(02 × 5 = 10 புள்ளிகள்)

i. – "முயற்சியாண்மை" என்பது எண்ணமொன்றினைச் செயற்பாடாக மாற்றுவதற்குத் தனி நபருக்குள்ள திறன் ஆகும்.
– புதிய வணிகம் சார் எண்ணமொன்றை இனங்கண்டு அதனையொரு செயற்பாட்டு வணிகக் கருமமாக மாற்றும் திறனாகும்.

அடையாளப்படுத்தப்பட்ட சொற்களுக்கு 1/2 புள்ளி வீதம் வழங்குக. **(2 புள்ளிகள்)**

ii. **வகைகள்**
– வணிகர்களான முயற்சியாளர்
உதாரணம் : சில்லறை வியாபாரி

– சமூக முயற்சியாளர்
உதாரணம் :
உலகப் பிரசித்தி பெற்றவர் – Dr. யூனூஸ், மகாத்மா காந்தி, மேரிகியூரி அம்மையார்.
தேசிய ரீதியில் பிர்சித்திப் பெற்றவர் – C. W. W. கன்னங்கர
ஏனைய பொருத்தமான விடைகள்

– உள்ளக (நிறுவன) முயற்சியாளர்
உதாரணம் :
தர விருதினைப் பெற்ற பாடசாலை அதிபர்.
தரவிருதினைப் பெற்ற அரச நிறுவனங்களின் தலைவர்கள்
ஏனைய பொருத்தமான விடைகள்

இரண்டு வகையினரைக் குறிப்பிட்டால் – 1/2 × 2 = 1 புள்ளி
உதாரணங்கள் இரண்டு – 1/2 × 2 = 1 புள்ளி
(2 புள்ளிகள்)

iii. **புதிய கண்டுபிடிப்பு**
உதாரணம் : – ஆகாய விமானம்
– மின்குமிழ்
– தொலைபேசி
– இலத்திரனியல் வியாபாரம்
– டிஜிட்டல் கமரா

நீடிப்பு

உதாரணம் : – மின்சாரப் புகையிரதம்
- ஸ்மாட் கைத்தொலைபேசி
- கொழுப்பற்ற் பாய்
- சமைக்கப்பட்ட உணவு
- சுயசேவை விற்பனை முறை
- இலத்திரனியல் கொடுப்பனவு முறை

பின்பற்றுதல்

உதாரணம் : – குளிர் களி (ஐஸ் கிறீம்)
- வெதுப்பகம் (பேக்கரி) உற்பத்திகளை விநியோகித்தல்.

கூட்டு

உதாரணம் : – LED மின்குமிழைப் பயன்படுத்தி உருவாக்கப்பட்ட வெசாக் பந்தம்
- அரிசி மாவைப் பயன்படுத்தும் வெதுப்பக (பேக்கரி) உற்பத்தி.

முறைகள் இரண்டைக் குறிப்பிட்டால் – 1/2 × 2 = 1 புள்ளி
உதாரணங்கள் இரண்டைக் குறிப்பிட்டால் – 1/2 × 2 = 1 புள்ளி

(2 புள்ளிகள்)

iv. – பொருளாதாரச் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடல்.
- நட்ட இடருக்கு முகம் கொடுத்தல்.
- கொடுக்கல் வாங்கல்களில் ஈடுபடல்.
- வளங்களைப் பயன்படுத்தல்.
- உற்பத்தி, கொள்வனவு, விற்பனை என்பன தொடர்பில் தீர்மானமெடுத்தல்.
- போட்டிக்கு முகம் கொடுத்தல்.
- தொடர்ந்து நிலைத்திருத்தல்.
- சுய ஊக்குவிப்பு காணப்படல்

(4 x 1/2 = 2 புள்ளிகள்)

v. – தொழில்களைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்.
- வீடுகளை இழந்தவர்களுக்கு வீடுகளை அமைத்துக் கொடுத்தல்.
- பாடசாலையைக் கல்வியைப் பெறும் குறைந்த வருமானம் பெறும் குழந்தைகளுக்கு புலமைப் பரிசில்களை வழங்குதல்.
- கட்டிடங்களை நிருமாணித்துக் கொடுப்பதும், உபகரணங்களை வழங்குதலும்.
- அரசாங்கத்தின் நலன்புரி நடவடிக்கைகளுக்கு உதவுதல்.

(4 x 1/2 = 2 புள்ளிகள்)

Q2

(i)	(ii)	(iii)	(iv)	(iv)	
2	2	2	2	2	$\frac{10}{10}$

3. (i) 'முயற்சியாண்மைக் கலாசாரம்' என்பதைச் சுருக்கமாக விளக்குக.

(ii) தற்காலத்தில் பெண்களுக்கு வணிகச் சூழலில் ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ள வணிக வாய்ப்புகள் **இரண்டினைக்** குறிப்பிடுக.

(iii) வணிகங்களை ஆரம்பிப்போருக்கு அரச ஊக்குவிப்புகள் தேவைப்படுவதற்கான **இரண்டு** காரணங்களைக் குறிப்பிடுக.

(iv) வணிகங்களில் அக்கறை செலுத்தும் பிரதான தரப்பினரான வாடிக்கையாளர்களினால் வணிகத்தின் மூலம் நிறைவேற்றப்பட வேண்டுமெனக் கருதப்படும் **இரண்டு** எதிர்பார்ப்புகளை எழுதுக.

(v) நிகழ்கால சமூக, பொருளாதாரச் சூழலில் முயற்சியாளராவதற்கு பெண்களிடம் காணப்படும் பலங்கள் **இரண்டினைக்** குறிப்பிடுக.

i. – முயற்சியாண்மைக் கலாசாரம் என்பது முயற்சியாளர்களுக்கே உரித்தான விசேடமான குண நடத்தைகள், மனப்பாங்குகள், நம்பிக்கைகள், எண்ணங்கள், நடத்தைக் கோலங்கள், பழக்க வழக்கங்கள் போன்ற விடயங்களின் தொகுதியாகும்.

(02 புள்ளிகள்)

ii. – சமைத்த உணவு விற்பனை செய்தல்.
– ஆடை தூய்மைப்படுத்தும் சேவை
– குழந்தை பராமரிப்புச் சேவை
– பொருத்தமான விடைகள்

(2 x 1 = 2 புள்ளிகள்)

iii. – முயளற்சியாளருக்கு வெற்றிகரமான பிரவேசம் ஒன்றை வழங்குவதற்கு
– முயற்சியாளருக்குப் புதிய வணிகங்களை ஆரம்பிப்பதற்கு ஆர்வத்தை ஏற்படுத்துவதற்கு
– முயற்சியாளர்களின் வணிக எண்ணங்களை வணிகங்களாக மாற்றுவதற்கான சந்தர்ப்பத்தை வழங்குவதற்காக
– வணிகங்களை ஆரம்பிப்பவர்களிடம் திட நம்பிக்கையும், நேர் மனப்பாங்கையும் வளர்ப்பதற்காக
– அரசு எதிர்பார்க்கின்ற சமூக நலன்புரித் திட்டங்களை நடாத்திச் செல்வதற்காக

(2 x 1 = 2 புள்ளிகள்)

iv. – தரமான பொருட்கள், சேவையைப் பெறுதல்.
– நியாயமான விலை
– பொருட்களைப் பெறுகின்ற போது பாதுகாப்பான பொருட்கள் என உறுதிப்படுத்தல்.
– ஏனைய பொருத்தமான விடைகள்

(2 x 1 = 2 புள்ளிகள்)

V. – சுய ஒழுக்கம் காணப்படல்.
- காலத்தை தகுந்த முறையில் பயன்படுத்திக் கொள்ளல்.
- பெண்களுக்கே உரித்தான திறமைகளை ஈடுபடுத்தக் கூடியதாக இருத்தல்.
- தனிப்பட்ட வாழ்க்கையும், வணிக கருமங்களையும் சரிசமமாக முகாமைத்துவம் செய்யக்கூடிய ஆற்றல்.
- ஆக்கத்திறன் உயர்வான நிலையில் இருத்தல்.
- பல்வேறு தரப்பினருடனும் சிநேகபூர்வமான தொடர்புகளைக் கட்டியெழுப்பும் ஆற்றல் காணப்படல்.
- பெண்கள் நியாயமற்றவர்களும், நம்பிக்கை கொள்ளக் கூடியவர்களும் என்ற மனப்பாங்கு சமூகத்தில் காணப்படுகின்றமை.
- சிக்கனத்தன்மை.

(2 x 1= 2 **புள்ளிகள்**)

Q3

(i)	(ii)	(iii)	(iv)	(iv)	
2	2	2	2	2	$\frac{10}{10}$

4. (i) வணிகங்களை நோக்கத்தின் அடிப்படையில் வகைப்படுத்திக் காட்டுக.
(ii) பங்குடைமை ஒப்பந்தத்தில் உள்ளடங்கும் **நான்கு** விடயங்களைக் குறிப்பிடுக.
(iii) கம்பனி அகவிதி யாப்பில் உள்ளடங்கும் விடயங்கள் **இரண்டினைக்** குறிப்பிடுக.
(iv) அங்கீகார வணிகத்துடன் தொடர்பான **இரண்டு** தரப்பினரையும் பெயரிட்டு, அவ் ஒவ்வொரு தரப்பினரதும் ஒரு செயற்பாடு வீதம் குறிப்பிடுக.
(v) வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனிகளின் அனுகூலங்கள் **நான்கினை** எழுதுக.

i. – இலாப நோக்குடைய வணிக அமைப்பு
– இலாப நோக்கமற்ற வணிக அமைப்பு

(02 புள்ளிகள்)

ii. – பங்காளர்களின் மூலதனப் பங்களிப்பு விதம்
– பங்காளர் இலாப நட்டங்களைப் பகிரும் விதம்
– பங்காளர் வணிக கருமங்களில் ஈடுபடுகின்ற விதம்
– பங்காளர்களுக்கு சம்பளத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளும் விதம்.
– பங்காளர்களின் உரிமைகளும், பொறுப்புக்களும்
– பங்குடமை வணிகத்தை நடத்திச் செல்வது தொடர்பான வேறு பொது உடன்பாடுகள்.
– பங்குடமை வணிகத்தைக் கலைப்பது தொடர்பான விபரம்
– மூலதனத்திற்கு மேலதிகமாகப் பங்காளர்களால் வழங்கப்படுகின்ற கடன்களுக்கு வட்டி செலுத்தும் விதம்.

($4 \times 1/2 = 2$ புள்ளிகள்)

iii. – கம்பனியின் குறிக்கோள்கள்.
– கம்பனிப் பங்குதாரர்களின் உரிமைகளும், கடப்பாடுகளும்
– கம்பனியின் முகாமை மற்றும் நிருவாகம் தொடர்பான விபரம்.

($2 \times 1 = 2$ புள்ளிகள்)

iv. **அங்கிகார வணிகத்துடன் தொடர்பான இரண்டு தரப்பினர்**
– அங்கீகாரம் வழங்குவோர்
– அங்கீகாரம் பெறுபவர். **($2 \times 1/2 = 1$ புள்ளி)**

அங்கீகாரம் வழங்குவோர் செயற்பாடு
– குறிப்பிட்ட பிரதேசத்தில் தனது வியாபாரப் பெயரில் பொருட்கள் சேவைகளை விற்பனை செய்ய அங்கீகாரம் செய்ய வழங்குதல்.
– ஏனைய பொருத்தமான விடைகள்

அங்கீகாரம் பெறுபவர் செயற்பாடு
– அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்கு கொடுப்பனவை வழங்குதல்.
– ஏனைய பொருத்தமான விடைகள் **($2 \times 1/2 = 1$ புள்ளி)**

V. – ஒருவரினால் ஆரம்பிக்க கூடியதாய் இருத்தல்.
- குடும்ப அங்கத்தவர், உறவினர், நண்பர்களை இணைத்து கம்பனியை ஆரம்பிக்க கூடியதாக இருத்தல்.
- முறையானதும், அதிக வரவேற்பைப் பெற்றதுமாக இருத்தல்.
- பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டிருத்தல்.
- சட்ட ஆளுமை காணப்படுதல்.
- தொடர்ந்து இயங்கும் தன்மை காணப்படல்.

(4 x 1/2= 2 **புள்ளிகள்**)

Q4

(i)	(ii)	(iii)	(iv)	(iv)	
2	2	2	2	2	$\frac{10}{10}$

5. (i) வணிகமொன்றை ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்வது தொடர்பில் முயற்சியாளரின் பிரதான செயற்பாட்டைக் குறிப்பிடுக.
(ii) வணிகத்திட்டத்தில் உள்ளடங்க வேண்டிய பிரதான விடயங்கள் **இரண்டினையும்** தருக.
(iii) வணிகத்திட்டம் இன்மையால் முயற்சியாளர் முகங்கொடுக்க வேண்டியேற்படும் சிக்கல்கள் **நான்கினை** எழுதுக.
(iv) நிறைவேற்றுச் சுருக்கத்தின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.
(v) விற்பனைத் திட்டத்தில் உள்ளடங்க வேண்டிய விடயங்கள் **நான்கினைக்** குறிப்பிடுக.
($02 \times 5 = 10$ புள்ளிகள்)

i. – சூழல் மாற்றங்களைக் கவனத்திற் கொண்டு ஆக்க ரீதியாக புத்தாக்கங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு, வணிகச் செயற்பாடுகளை நெறிப்படுத்துவார்கள்.

(02 புள்ளிகள்)

ii. – நிறைவேற்றுச் சுருக்கம்
– சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்
– உற்பத்தித் திட்டம்
– நிருவாகத் திட்டம்
– நிதித் திட்டம்

அல்லது
– வணிகத் திட்டம் பற்றிக் குறிப்பிட்டாலும் 2 புள்ளி வழங்குக.

($2 \times 1 = 2$ புள்ளிகள்)

iii. – வணிகக் கருத்துக்களை விளக்குவதற்கு முடியாமை.
– தேவையான நிதியைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு சிரமங்களை எதிர்கொள்வர்.
– வணிகத்துக்கு வழிகாட்ட முடியாமை.
– வணிகச் சூழல் பற்றிய அறிவினைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு முடியாமை.
– வணிகத்தின் எதிர்கால நிலைமையைக் காட்டுவதற்கு முடியாமை.
– சந்தை பற்றிய சிறந்த மதிப்பீடு ஒன்றைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு சிரமப்படுதல்.
– வணிகத்திற்கு தேவையான வளங்களை இனங் கண்டு கொள்வதற்கு சிரமப்படுதல்.
– வணிகத்தின் வெற்றியை அறிந்து கொள்வதற்கு முடியாது போதல்.

($4 \times 1/2 = 2$ புள்ளிகள்)

iv. – வணிகத்திட்டம் ஒன்றைப் பரிசீலிக்கும் நபர் ஒருவருக்கு வணிகத் திட்டம் தொடர்பான முக்கியமான விடயங்களை சுருக்கமாக விளக்குவதாகும்.
– உற்பத்தி சம்பந்தமான தகவல்கள்
– சந்தைப்படுத்தல் சம்பந்தமான தகவல்கள்
– நிருவாகத்திலுள்ள முக்கியமான விடயங்கள்
– நிதித் திட்டத்திலுள்ள முக்கியமான விடயங்கள்

($2 \times 1 = 2$ புள்ளிகள்)

V. – சந்தை ஆய்வு
- – உத்தேச வணிகத்தில் சந்தைப்படுத்தல் உபாய வழிகள்
- – விற்பனைக் கணிப்புக்கள்
- – சந்தைப்படுத்தல் வருமானமும், சந்தைப்படுத்தல் செலவுகளும்
- – நிலையான சந்தைப்படுத்தல் சொத்துக்கள்

(4 x 1/2= 2 **புள்ளிகள்**)

Q5

(i)	(ii)	(iii)	(iv)	(iv)	
2	2	2	2	2	$\frac{10}{10}$

6. (i) சிற்றளவு வணிகங்களில் காணக்கூடிய பலங்கள் **இரண்டினைக்** குறிப்பிடுக.

(ii) கொவிட்-19 பரவல் காரணமாக சிற்றளவு வணிகங்களுக்குக் கிடைத்துள்ள வணிக வாய்ப்புகள் **இரண்டினைக்** குறிப்பிடுக.

(iii) வணிகங்களுக்கு நிதிசார் மற்றும் நிதி சாரா ஊக்குவிப்புக்களை வழங்கும் **இரண்டு** நிறுவனங்களைக் குறிப்பிட்டு, அவற்றினால் வழங்கப்படும் ஊக்குவிப்புகள் ஒவ்வொன்றைக் குறிப்பிடுக.

(iv) முயற்சியாளர் வணிக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளும்போது நிறைவேற்ற வேண்டிய வகிபாகங்கள் **இரண்டினைக்** குறிப்பிட்டு, ஒவ்வோர் வகிபாகத்திற்கும் உதாரணம் தருக.

(v) வணிகமொன்று சமூகப் பொறுப்புகளை நிறைவேற்றுவதன் மூலம் பெற்றுக்கொள்ளத்தக்க அனுகூலங்கள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக.

i. – குறைந்தளவு வளங்களைக் (மூலதனம்) கொண்டு வணிகத்தை ஆரம்பிக்கக் கூடியதாய் இருக்கும்.
- பாவனையிலுள்ள உள்நாட்டு தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்த முடிதல்.
- வணிகத்தை நடாத்திச் செல்லும் போது சுற்றாடல் மாற்றங்களுக்கு இலகுவாக ஈடு கொடுக்க முடிதல்.
- வணிகச் செயற்பாடுகளின் போது அரசினால் கிடைக்கும் விசேட ஊக்குவிப்புக்கள்.
- ஊழியர்களை இணைத்துக் கொள்வதும், பயிற்சியளிப்பதும் இலகு.
- ஊழியர்களின் பல்வேறு திறன்களிலிருந்து, உயர்ந்த பட்ச நன்மைகளால் பெற்றுக் கொள்ளல்.
- சிற்றளவு வணிகங்களில் வேலை செய்யும் ஊழியர்கள் மேலதிக வசதிகளை எதிர்பார்க்காமை.
- வணிகச் செயற்பாடுகளுக்கு குடும்பத்தினரின் பங்களிப்புக்களை பெற்றுக்கொள்ளக் கூடியதாக இருத்தல்.

(02 புள்ளிகள்)

ii. – முகமூடி தயாரித்து விற்பனை செய்யும் வணிகம். (Marsk)
- தொற்று நீக்கி திரவம். (sanitizer)
- தனிமைப்படுத்தல் நிலையங்களுக்கு உணவுப் பொருட்கள் வழங்கல்.
- கூரியர் சேவை வழங்கல்.
- பொருத்தமான விடயங்கள்

(2 x 1 = 2 புள்ளிகள்)

iii. **நிதிசார் நிறுவனங்கள்**
- அனைத்து தேசிய வணிக வங்கிகள்
- வணிக வங்கியல்லாத ஏனைய நிதி நிறுவனங்கள்
- DFCC வங்கிகள்
- பிரதேச அபிவிருத்தி வங்கி
- கிராமிய அபிவிருத்தி வங்கி

(ஒன்றுக்கு 1/2 புள்ளிகள்)

உதாரணம் :

ஊக்குவிப்புக்கள்
- வணிக வங்கிகளின் கடன் வசதி
- ஏனைய வங்கிகளின் கடன் வசதி
- அன்பளிப்பு மற்றும் நிதியுதவி

(ஒன்றுக்கு 1/2 புள்ளிகள்)

நிதிசாரா நிறுவனங்கள்

- கைத்தொழில் அபிவிருத்தி சபை
- கைத்தொழில் தொழில்நுட்ப நிறுவனம்
- இலங்கை ஏற்றுமதி அபிவிருத்திச் சபை
- இலங்கைத் தர நிறுவனம் (1 x 1/2 = 1/2 **புள்ளிகள்**)

உதாரணம் :

ஊக்குவிப்புக்கள்

- ஆலோசனைச் சேவை
- தொழில்நுட்பச் சேவை
- சந்தை வசதி
- பொருத்தமான விடைகள் (1 x 1/2 = 1/2 **புள்ளிகள்**)

iv. **உரிமையாளரின் வகிபாகம்**

உதாரணம்

- வணிகத்திற்கு தேவையான உபகரணங்களைக் கொள்வனவு செய்தல்.
- இலாபம் அல்லது நட்டத்தினைப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளல்.
- தேவையான வளங்களை வழங்குதல்.
- முக்கிய தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளுதல்.
- இடங்களை அறிந்து அதற்கேற்ப செயற்படுதல்.

முகாமையாளரின் வகிபாகம்

உதாரணம்

- வணிகத் திட்டத்தை தயாரித்தல்.
- திட்டத்திற்கேற்ப நடவடிக்கைகள் இடம்பெறுகின்றதா என தேடிப் பார்த்தல்.

விடயம் 2 க்கு 2 × 1/2 = **1 புள்ளி**
உதாரணம் 2 க்கு 2 × 1/2 = **1 புள்ளி**

(2 x 1 = 2 **புள்ளி**)

v. - நன்மதிப்பு
- பொருட்களுக்கான கேள்வி அதிகரித்தல்.
- நீடிக்கும் தன்மை
- புகழும் பாராட்டும் கிடைத்தல்.
- தலைமைத்துவம் கிடைத்தல்.
- பொருத்தமான விடைகள்

(4 x 1/2= 2 **புள்ளிகள்**)

Q6

(i)	(ii)	(iii)	(iv)	(iv)	
2	2	2	2	2	$\frac{10}{10}$

7. சுதேஷின் உத்தேச உற்பத்தி வணிகத்திற்காகத் தயாரிக்கப்பட்ட முதலீட்டுத் திட்டத்தின் சில தகவல்கள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

உருப்படி	பெறுமதி (ரூ.)
உரிமையாளரின் முதலீடு	600 000
வங்கிக் கடன்	300 000
உத்தேச விற்பனை வருமானம்	500 000
வணிகத் திட்டத்தினைத் தயாரித்தல்	33 000
தொழிற்சாலைக் காணியை ஆயத்தப்படுத்தல்	12 000
சந்தை ஆய்விற்கான செலவு	10 000
வணிகத்தினைப் பதிவுசெய்வதற்கான செலவு	5 000
நீர் வசதியைப் பெற்றுக்கொள்ளுதல்	40 000
தையல் இயந்திரங்களைக் கொள்வனவு செய்தல்	400 000
கணினிகளைக் கொள்வனவு செய்தல்	250 000
உற்பத்திச் செலவுகள்	330 000
தொடக்க நாள் விழாச் செலவுகள்	20 000

வேண்டப்படுவது,

சுதேஷ் வணிகத்தின் மதிப்பிடப்பட்ட காசுப் பாய்ச்சல் கூற்றினைத் தயாரித்து, குறித்த காலப்பகுதியின் முடிவில் தேறிய காசு மீதியைக் (வேறுபாடு) காட்டுக.

(10 புள்ளிகள்)

சுதேஷின் வணிகத்தின் (1/2)

மதிப்பிடப்பட்ட காசுப் பாய்ச்சல் கூற்று (1/2)

	ரூபாய்	ரூபாய்
காசு உட்பாய்ச்சல்கள் (1/2)		
உரிமையாளர் முதலீடு	600,000 (1/2)	
வங்கிக் கடன்	300,000 (1/2)	
விற்பனை வருமானம்	500,000 (1/2)	
மொத்த காசு உட்பாய்ச்சல்கள்		(1/2) 14,00 000
காசு வெளிப்பாய்ச்சல்கள் (1/2)		
வணிகத் திட்டத்தினை தயாரித்தல்	33,000	
தொழிற்சாலைக் காணி	12,000	
சந்தை ஆய்வு	10,000	
பதிவுச் செலவு	5,000	1/2 x 9=4 1/2
நீர் வசதி	40,000	
தையல் இயந்திரம்	400,000	
கணினி கொள்வனவு	250,000	
உற்பத்திச் செலவு	330,000	
தொடக்க நாள் விழாச் செலவு	20,000	
மொத்த காசு வெளிப்பாய்ச்சல்கள்		(1/2) 11,00 000
தேறிய காசு மீதி		(1) 300 000

(மொத்தப் புள்ளி 10)

☆☆☆